

PERFECTING YOUR PITCH

Parte 3 - A importância da linguagem persuasiva

Transcript

[Texto: Aperfeiçoando o seu discurso]

[Texto: Criado e apresentado por 3 Day Startup]

[Texto: A importância da linguagem persuasiva]

Na Starbucks, você não pede um café grande. Você pede um "venti". No McDonald's, você não pede um hambúrguer grande. Você pede um Big Mac. E, num restaurante fino, você não pede lula, pede calamares.

Neste vídeo, vamos falar sobre por que a linguagem, a escolha das palavras e a confiança são tão imperativas para fazer um discurso persuasivo.

Ao praticar o seu discurso, pense em como as palavras que você disser refletirão na marca da sua empresa.

A escolha das palavras é muito importante porque dão significado à qualidade, ao valor e ao benefício do seu produto. Também pode ser uma maneira de diferenciar o produto da concorrência. Isso se aplica especialmente a produtos de alta tecnologia. Você deve ser capaz de falar sobre a sua empresa de modo que uma criança de dez anos possa compreender.

Seja um discurso de elevador ou um discurso formal, você precisa falar com conhecimento de causa e confiança. Comece com uma postura ereta e use o diafragma ao falar, de modo que cada palavra ressoe. Uma maneira de praticar isso é colocar sua mão perto do umbigo e respirar com o abdômen. Se sentir a mão encostando no abdômen, saberá que está usando o diafragma. Isso também ajudará a falar num ritmo mais lento e a projetar o som.

A seguir, como visualizar o seu discurso.

Para saber mais, visite yali.state.gov e faça parte de algo maior.

[Texto: Produzido pelo Departamento de Estado dos EUA]

[Texto: YALI Network]

[Texto: yali.state.gov]

